

<<犹太人想的和你不一样>>

图书基本信息

书名：<<犹太人想的和你不一样>>

13位ISBN编号：9787514202939

10位ISBN编号：7514202935

出版时间：2011-11

出版时间：印刷工业

作者：凹凸

页数：258

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<犹太人想的和你不一样>>

前言

犹太民族是一个多灾多难的民族，在历史的长河中，他们经受了太多磨难。以色列建国的时间并不长，但是它的文化却很悠久，犹太民族在世界的历史上占有非常重要的地位，他们正在为世界的发展作着自己的贡献。

犹太民族是一个神秘的民族，虽然他们的人数不多，但是在一些重要的领域创造的成绩却十分卓越。

他们备受战乱之苦，饱经“二战”的杀戮，却依然能够屹立于世界民族之林。

频繁战争没有毁灭他们，惨痛的杀戮没有灭绝他们，当这一切痛苦都过去的时候，所有的世人都发现这个倔犟而坚强的民族变得更加强大了。

他们后来创造出的成就可以向世人宣告他们经受住了苦难的考验。

犹太商人有着“世界第一商人”的美誉，他们对此殊荣当之无愧。

有人曾经这样说过：世界上的金钱掌握在美国人的手中，而美国人的金钱掌握在犹太人的手中，这不能不让人叹服，犹太人虽然经受了那么多的磨难，却能惊人地富有；虽然没有什么资本，却能处于金钱的顶峰，成为金融界的翘楚，创造出令人惊叹的财富，这不能不让人赞叹。

为什么犹太人能够在短短的时间内创造出这样的骄人成就呢？

关键在于他们的赚钱智慧，他们的思考智慧。

犹太人的祖先世代以经商为生，在其他民族的祖先还在从事着农业生产活动的时候，犹太人已经开始总结自己的经商经验。

犹太人的商业圣经《塔木德》伴随每一个犹太人成长。

犹太人在每个星期五的晚上，也就是安息日的前夜，会将《塔木德》拿出来，全家一起学习里面的智慧。

不仅如此，一些成功的犹太人在自己的经商过程中，也会将《塔木德》作为自己从商过程中最有价值的参考书。

犹太人的这本商业圣经，成为了犹太人赚钱的保障。

犹太人在商业上的成功不是一件偶然的事情，而是必然中的必然，因为他们的一些智慧，注定他们在未来的某项事业上会成功。

一个个犹太商业巨子，创造了如神话般的商业奇迹，他们用很短的时间就建立起了自己的商业王国，聚拢着来自四面八方的财富。

他们之所以能这样耀眼，就是因为他们拥有独特的经商智慧和思维智慧。

这些神话给犹太人蒙上了层层的面纱。

本书从犹太人的思维智慧开始，为人们揭开层层笼罩在犹太人身上的面纱，让人们更好地了解犹太人。

文中运用了大量的实例，展示了犹太人在经商、做人、家庭教育等方面的智慧。

其中的智慧法则是犹太人在实践中总结出来的，这些智慧法则可以帮助我们更好地了解犹太人成功的原因，从而帮助自己有所突破。

通过阅读这本书，我们可以全面了解犹太人独特的思维智慧，学习他们的思维方式，体会他们处理事情时如何进行分析、判断和决策，如何在不同场合、不同情境下快速反应，如何激发自己的创新思维，如何拥有与众不同的独特想法等。

阅读本书，必然会给你醍醐灌顶的感觉，开拓你的想法，提升你的处世能力，帮助你走出精彩的人生之路。

编著者 2011年7月

<<犹太人想的和你不一样>>

内容概要

犹太人是世界上最聪明和最会聚敛财富的群体，多年来艰辛的命运造就了他们不凡的智慧，使之在学术、商业、经济等领域接连冒出不凡的人物。

犹太人的成功源于他们的头脑，通过灵活多变的思考方式，他们变得高人一筹。

凹凸编写的《犹太人想的和你不一样》上篇结合多位著名犹太人，深入而全面地分析了犹太人的金钱思维、创新思维、进取思维、冒险思维、逆向思维和变通思维等思考方式，帮助读者学习改善自己的思考模式，练就灵活的头脑。

《犹太人想的和你不一样》下篇从学习、生存、处世、理财、经商、教育等角度，分析犹太人的各种思维智慧在生活中的应用，帮助读者学会运用犹太人的思维方式和思考习惯，不断提升自己，成就非凡人生。

<<犹太人想的和你不一样>>

作者简介

凹凸，资深图书策划人。

其文笔细腻、深邃，分析透彻、精练，注重从现实生活中吸取灵感。

出版《玩的就是心理》《善待自己每一天》等多部作品。

<<犹太人想的和你不一样>>

书籍目录

上篇：犹太人的思维方式——思维决定命运

第1章 犹太人的金钱思维：金钱是世俗的上帝

金钱是对人类安逸生活的祝福

女人和嘴巴是两大财源

谁占有信息，谁就拥有财富

商机无限，关键在善于发现

好财源来源于好人缘

头脑和智慧是财富之源

一技之长是财富的钥匙

把钱用活就可以灵活赚钱

第2章 犹太人的创新思维：让大脑保持新鲜

创新思考是解决问题的方法

打破常规，突破思维定式

敢于提问也是一种创新

跨越藩篱，突破自我设限

另类思维把冷门变成热门

超前意识带来伟大创新

别具匠心，小聪明变大智慧

第3章 犹太人的进取思维：积极主动地做事

面对逆境，总有崛起的方式

勤奋是一切成就的催生婆

明确目标，从实际出发

俯下身子，积极主动地做事

取长补短，完善自我

勤做小事，切勿眼高手低

绝不拖延，立即行动

借口是弱者的宣言

第4章 犹太人的冒险思维：上帝不会让人走投无路

敢冒险，才能获大利

多走几步才有风景

眼光准，下手快

不为没把握的事情而等待

不盲目涉足不熟悉的领域

多射几箭，总能中靶

第5章 犹太人的逆向思维：山不过来，我们就过去

反弹琵琶，厚利适销

瞄准冷门，抓住市场空隙

逆向思考是正向前进的助推器

转换思路，这头不通走那头

利用缺点，化腐朽为神奇

第6章 犹太人的变通思维：打破常规，不走寻常路

学会变通是跨越障碍的重要一步

如果旧路不通，那就开拓新的道路

换一种思路，死路成活路

将思路转个弯，前方的路大不相同

<<犹太人想的和你不一样>>

转换问题，变不可能为可能
以善变应万变，是常胜不败的诀窍
第7章 犹太人的借力思维：借力使力不费力
巧动心思，借力打力最省力
借别人的智慧成就自己的事业
与其待时，不如乘势
借别人的名，扬自己的名
找对手的短处不如借用其长处
借别人的鸡，下自己的蛋
第8章 犹太人的双赢思维：合作走向卓越
合作是成功的基石
不要有“凡事自己来”的想法
帮助别人就是帮助自己
人际关系决定成败
人脉效应，厚积而薄发
与成功者为伍，环境成就人才
不能双赢就不是好生意
公平是交易的基础
第9章 犹太人的创业思维：野心成就梦想
出奇制胜方能脱颖而出
特立独行，走出自己的道路
以小博大，四两可拨千斤
财同胆量并肩，富与智慧同行
不寻常的方略引导不寻常的成功
财富始于梦想，野心成就事业
动力来自目标，努力才有收获
下篇：犹太人的思考智慧——打开上帝的大脑
第10章 犹太人的学习智慧：最值得投资的是大脑
最值得投资的就是你的大脑
学习没有止境和边界
智慧=知识+知识的运用
知识与能力并重
拥有知识才是真正的富有
智者比国王还伟大
求知若渴，不断挖掘自我潜力
敢于质疑，提倡怀疑精神
第11章 犹太人的生存智慧：从小就会的谋生秘技
分清界限，不让金钱影响情谊
真诚助人换得他人真心相待
率性而为，坦荡做事受欢迎
化敌为友，令生存之路更广阔
适当示弱才不会成为攻击对象
热情好客，结交朋友得人心
莫耻笑，多给他人一些尊重
自控情绪，理智方能更好处世
第12章 犹太人的处世智慧：收敛锋芒，低调做人
赞扬别人，把认同和欣赏说出口

<<犹太人想的和你不一样>>

言行一致赢得好信誉

做商人要精明而坦荡

看待事物要有远见

低调也是一种智慧

用怀疑的眼光审视一切

警惕不明不白的事

第13章 犹太人的理财智慧：赚钱不难，花钱不易

会理财就是会赚钱

坚持储蓄，给自己留后路

投资致富，关键在看准时

只要有钱就拿去做生意

节俭是一种优秀的品质

勤俭节约——“小气财神”的致富之道

会赚钱更要会花钱

学会理财，小钱变大钱

第14章 犹太人的经商智慧：有诚信方可拓宽财路

合理避税，绝不漏税

白手起家的六个秘诀

78：22经商法则

一笔生意，两头赢利

每次都是初交，慎重对待熟人生意

讲究诚信，不欺不诈

契约是和上帝的约定

第15章 犹太人的营销智慧：站在客户的角度思考问题

关注有钱人的流行趋势

向女人推销不如让女人触摸

用赠送的资料让顾客了解

把顾客的反意见抢先提出来

顾客挑剔，往往是想购买的表现

“二选一”法则

让客户不再犹豫的妙招

第16章 犹太人的谈判智慧：知己知彼攻心为上

不打无准备之仗，多准备几套方案

谈判调和，应站在利益而非立场上

只有知己知彼，方能百战不殆

保持高度警觉，抓住有利时机

带着情绪谈判是愚蠢的

设定目标区间——高起点，低定势

适时地沉默，谈判过程中心的较量

第17章 犹太人的生意智慧：追求最大化的长久利益

生意不成，也要笑脸相迎

设定最后期限比打持久战更奏效

有蛋糕大家一起吃

以感情为基础的合作不可靠

不能将其打败，便与之结合

控制财源，从源头上赚钞票

善于发现商机才会有发展

<<犹太人想的和你不一样>>

第18章 犹太人的教育智慧：把孩子培养成财富

用积极的语言评价孩子

兴趣是成功的第一任老师

让孩子在家务活中受到教育

不抱孩子的睿智父亲

创造空间，发掘孩子的潜能

<<犹太人想的和你不一样>>

章节摘录

犹太人是世界上最厉害的商人，据不完全统计，现在居住在美国的犹太人大概有580万，而在以色列的仅有460万，这是一个惊人的数字，居住在自己国家的人居然不如迁居到其他国家的人多。

美国是世界经济大国，“全世界的经济大权掌握在美国人手中，而美国的经济大权又掌握在犹太人手中”，无论这是不是真实的，都可以从另一个方面证明犹太人做生意的成功。

犹太人做生意技高一筹，因为他们已经将世界的主要赚钱来源分析得一清二楚。

他们将赚钱的目标锁定在女人和嘴巴上。

女人是金钱的实际使用者，世界以男人为中心，而男人又以女人为中心，金钱始终在围绕着女人转。

他们对此的总结是：男人是赚钱的人，他们的钱不好赚。

女人是花钱的人，她们的钱好赚。

嘴巴是另外一个赚钱的主要来源。

世界上拥有将近70亿的人口，嘴巴是消费的无底洞，这将是多么大的一笔财富！

世界上大部分金钱通用以下原则：男人围绕着女人转，女人围绕着化妆品、服饰转，而金钱就掌握在女人的手中。

女人是世界上最一个很大的消费群体，围绕着女人的产业也是经久不衰的。

犹太人很早就看透了金钱的使用法则，所以他们才能作出如此精辟的论断。

爱美是女人的天性，女人可以不厌其烦、不知疲倦地逛街买东西，只要能够买到称心如意的东西，就是再累，她们也毫无怨言。

而且，女性一旦看到心仪的东西，无论多贵，都会花钱买下来。

犹太商人就是看透了女性的天性，才能不断地在女性用品的生意上财源滚滚。

施特劳斯是个犹太人，他亲手创办的“梅西”公司是专门经营女士用品的。

他最初只是一个小商店的店员，在漫长的打工生涯中，他发现了一个有趣的现象：购物的客人多为女性，男士很少光顾，即使有也是陪女性一起来的，财政大权掌握在女人的手中。

后来经过仔细的思考，他专门做起了女人的生意，自己开了一家小店——“梅西”专门经营女性时装、化妆品和手袋等。

经过几年的经营发展，小店的生意逐渐兴隆起来，他继续沿着这个方向走下去，不断扩大公司的规模，开始经营金银首饰、钻石等名贵饰品。

在纽约的梅西公司，总共有六层，其中，两层专卖女性时装，化妆品占一层，金银首饰和钻石占一层，另外两层卖一些综合商品。

由此可见，女性商品在他公司产品中所占的比例。

正是凭借做女性的生意，施特劳斯终于走向了辉煌。

也有不少犹太人是通过做食品生意发家致富的。

比如，英国的一位犹太人詹姆斯，在1965年获得了“加云坎食品公司”的控股权，这家公司是生产糖果、饼干等各种零食的，同时经营烟草。

公司的规模虽然不大，但是产品的种类很多，詹姆斯掌握了该公司的控制权后，进行了改革，将糖果延伸到巧克力、口香糖等多个品种；除增加了饼干的种类以外，还将饼干细分为儿童、成人、老人等不同种类；另外，还向蛋糕、蛋卷等方向发展。

就这样，公司的销售额迅速增长。

接着，詹姆斯开始在市场领域上下工夫，他除了在巴黎经营外，还在其他城市开起了分店，之后又在欧洲其他国家开了分店，形成了广阔的连锁销售网。

到1972年，他的连锁店已达2500家，他的公司成为了世界上最大的食品公司。

犹太商人之所以会在事业上如此成功，不仅是因为他们抓住了机遇，更是因为他们有一双能发现商机的眼睛，能够及时地抓住到手的机遇。

世界上的人口那么多，真正能在世界这个大舞台上做出一番成就的人少之又少，犹太人凭借长远的生意眼光，抓住了最能赚钱的两大群体。

想在这两个方面赚钱的人不少，但是真正能做出一番事业的又有几个？

<<犹太人想的和你不一样>>

犹太人的成功也与他们精明的头脑有关，同时还与他们不断改革、不懈进取的成功信念有关，他们不知足的精神成就了他们的一番事业。

犹太商人是非常重视市场信息的，在他们看来，掌握准确的消息是获得成功的重要条件。及时掌握大量准确的信息，对信息进行快速判断和决策，对市场行情准确地作出预测，是商人获得成功的一条捷径。

如果掌握了错误的信息，或是对信息的决策失误，就是一件非常危险的事情，一时的不慎，有可能导致满盘皆输，甚至危及生命。

。历经商场风雨的洗礼与磨炼后，犹太商人逐渐形成了对信息的高度敏感和重视。

日本人曾说，犹太商人对即将破产的公司感兴趣。

经常是日本的企业还不知道，远在美国的犹太人已经着手准备收购了，有些日本人甚至要从犹太人这里得到消息。

从这里我们就可以看出犹太人对获取信息有多重视了。

《塔木德》曾告诫犹太人：“好好地利用好的信息，信息是有价的。

”犹太人一直谨遵这条古训，利用一切可利用的资源，及时大量地捕捉对自己有利的信息，及时对这些信息作出正确的决策，让它们能发挥出最大的价值。

犹太商人对信息和商报的重视，是非常人能比的，他们在信息上花的精力和财力也是别人不能比的。犹太商人知道今天这个社会，竞争最厉害的就是对信息的占有，谁拥有最有价值的信息，谁就是市场上最大的赢家。

美国著名的犹太实业家伯纳德·巴鲁克于30岁之前就已经因经营实业而成为了百万富翁。

巴鲁克在创业伊始，也是颇为不易的，就是犹太人所具有的对信息的敏感，使他一夜之间发了大财。在他28岁那年，7月3日的晚上，他和父母待在家里，忽然，广播里传来消息，西班牙舰队在圣地亚哥被美军消灭，这意味着美西战争的结束。

这天正好是星期天，第二天是星期一，按照常例，美国的证券公司在星期一是关门的，但伦敦的交易所照常营业，于是，巴鲁克意识到如果在黎明前赶到办公室，他就能发一笔大财。

当时是1898年，小汽车尚未问世，而火车在夜间又停止运行，这种在旁人看来也许觉得束手无策的情况下，巴鲁克急中生智，想出了一个绝妙的主意，他赶到火车站租了一辆列车。

终于，巴鲁克在黎明之前赶到了自己的办公室，做成了几笔大的交易。

他大获成功，主要是缘于他能对信息进行分析，分析出对自己有利的信息。

犹太商人认为要想获得成功，不仅要获得准确的信息，同时还要既能对信息进行准确的决策，又有行之有效的措施，这样才能使信息变成金钱，否则就是空想。

美国佛罗里达州的一个犹太小商人，见一些家务繁重的母亲经常急急忙忙地上街为孩子买纸尿片，就想办一个“打电话送尿片”公司。

送货上门本不是什么新鲜事，但是送尿片业务却没有公司愿意做，因为它本小利微，基本赚不到什么钱。

但是，这个小商人却认为这是一个良机，于是他想到了美国最廉价的劳动力——在校大学生，他让他们使用最廉价的交通工具——自行车送货，后来又将业务范围扩大到兼送婴儿药物、玩具和婴儿食品等，随叫随到，并只收15%的服务费。

如今他的生意越做越兴隆。

从这两个小例子中我们可以看出，犹太商人之所以在商场上叱咤风云，有他们成功的必然因素，世界上没有随随便便的成功，就算是有，也不会太长久。

在对信息的掌握上，犹太商人给全世界的人作出了成功的表率，他们对信息的敏感、对信息的理性分析、紧抓时机的勇气和行动，都是他们成功的原因。

<<犹太人想的和你不一样>>

编辑推荐

犹太民族是一个多灾多难的民族，在历史的长河中，他们经受了太多磨难。以色列建国的时间并不长，但是它的文化却很悠久，犹太民族在世界的历史上占有非常重要的地位，他们正在为世界的发展作着自己的贡献。

通过阅读凹凸编写的这本《犹太人想的和你不一样》，我们可以全面了解犹太人独特的思维智慧，学习他们的思维方式，体会他们处理事情时如何进行分析、判断和决策，如何在不同场合、不同情境下快速反应，如何激发自己的创新思维，如何拥有与众不同的独特想法等。

<<犹太人想的和你不一样>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>